



NAFOP

LUCA  
MAINÒ

12.30 - 13.30 SALA 2

## Cosa cambia con il nuovo albo della consulenza finanziaria

Il nuovo albo partirà nel 2017 con tre sezioni: ex-promotori, consulenti indipendenti, chiamati "autonomi" e Scf, società di consulenza finanziaria. Gli operatori potranno decidere il proprio modello remunerativo e scegliere tra le provvigioni sulla distribuzione dei prodotti oppure la parcella versata direttamente dal cliente (fee only).

La domanda cresce sollecitata anche da banche e promotori che, proponendo il "contratto di consulenza", spingono i clienti più attenti a farsi la domanda: "perché devo pagare una parcella alla banca"? Le richieste sono quelle di protezione del patrimonio, efficienza nella gestione degli asset, trasparenza.

La maggiore concorrenza tra i vari attori, con l'aggiunta dei consulenti indipendenti e delle società di consulenza fee only, sposterà in alto l'asticella della qualità del servizio

a tutto beneficio dei risparmiatori. Già oggi, la perdita di fiducia nel sistema bancario, oltre che orientare le scelte degli investitori verso gli istituti più solidi, sta indirizzando la domanda più sofisticata verso i consulenti finanziari e in particolare verso la consulenza su base indipendente.

Si arriverà a poter negoziare qualsiasi strumento finanziario, ovunque ci si trovi e al miglior prezzo e a poter disporre di analisi e consulenza con parcelle adeguate e sostenibili.

Si respira un'atmosfera di cambiamento: importanza della competenza dei consulenti, tecnologia, fintech, strumenti finanziari più efficienti, intermediari più agili caratterizzeranno i prossimi anni. Il mercato visto dalla parte degli indipendenti è totalmente inesplorato e il risparmiatore attento può già indi-

viduare società o studi professionali indipendenti: bastano due click su Google o sui social network. Oppure semplicemente può visitare il sito dell'associazione Nafop ([www.nafop.org](http://www.nafop.org)) dove sono presenti strutture di vario tipo per la consulenza a privati aziende ed istituzionali. Il fatto che banche e reti distributive

suggeriscano ai propri clienti di sottoscrivere il contratto di consulenza contribuirà a diffondere una nuova consapevolezza proprio nei professionisti della gestione del risparmio, gli ex promotori, oggi consulenti "fuori sede", che fino ad oggi e per oltre dieci anni sono stati bloccati dalla normativa italiana.

